



WYŻSZA SZKOŁA
KADR
MENEDŻERSKICH

★★★★★ 4,6 / 5

189 ocen

Akademia HVAC - kierunek Doradca techniczno-sprzedażowy -studia krótkiego cyklu zakończone dyplomem specjalisty. Projekt rozwojowy dla branży HVAC. Łączy wiedzę produktową z praktyką sprzedażową, wspiera profesjonalną obsługę klienta i zwiększa skuteczność działań handlowych.

Numer usługi 2025/09/01/14675/2976897

📍 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 406 h

📅 01.10.2025 do 26.03.2027

8 500,00 PLN brutto

8 500,00 PLN netto

20,94 PLN brutto/h

20,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Techniczne / Pozostałe techniczne

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową projektu AkademiaHVAC są doradcy techniczno-sprzedażowi oraz osoby aspirujące do tej roli, pracujące w branży HVAC (ogrzewanie, wentylacja, klimatyzacja). Program skierowany jest do pracowników firm instalacyjnych, dystrybutorów, producentów oraz przedstawicieli handlowych, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem i odpowiadają za dobór rozwiązań technicznych. Uczestnikami mogą być zarówno osoby z doświadczeniem, jak i początkujący, którzy potrzebują solidnych podstaw merytorycznych i praktycznych. AkademiaHVAC otwiera także drzwi dla osób chcących się przebranżowić i poznać nowy, dynamicznie rozwijający się obszar rynku. Projekt wspiera rozwój kompetencji technicznych, komunikacyjnych i sprzedażowych, odpowiadając na potrzeby branży oraz rosnące oczekiwania klientów w zakresie profesjonalnego doradztwa produktowego.

www.akademiahvac.edu.pl

Minimalna liczba uczestników

30

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

30-09-2025

Forma prowadzenia usługi

mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

406

Zakres uprawnień

szkolenia i kursy

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem edukacyjnym AkademiiHVAC jest rozwój kompetencji doradców techniczno-sprzedażowych poprzez praktyczne szkolenia z zakresu systemów HVAC, technik sprzedaży i komunikacji z klientem. Program wspiera także osoby chcące się przebranżwić i poznać nowy obszar rynku.
www.akademiahvac.edu.pl

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobywa doświadczenie zawodowe poprzez praktyki u partnerów branżowych, co pozwala na zastosowanie wiedzy w realnych warunkach pracy i przygotowuje do walidacji kwalifikacji	Uczestnik potrafi samodzielnie dobrać rozwiązania HVAC do konkretnych potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
umiejętności sprzedażowe _- 1.Prowadzenie rozmów handlowych z uwzględnieniem potrzeb klienta 2.- Argumentowanie wartości technicznej i ekonomicznej oferowanych rozwiązań 3.- Obsługa narzędzi wspierających proces sprzedaży (CRM, kalkulatory, konfiguratory)	Prawidłowo interpretuje dokumentację techniczną i parametry urządzeń.	Test teoretyczny
Umiejętności techniczne - 1.- Dobór odpowiednich rozwiązań HVAC do potrzeb klienta 2. - Interpretacja dokumentacji technicznej i parametrów urządzeń 3.- Prezentacja produktów i rozwiązań w kontekście technicznym	- Skutecznie prezentuje ofertę produktową w kontekście technicznym i handlowym	Prezentacja
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne- 1.- Skuteczna komunikacja interpersonalna i budowanie relacji z klientem 2.- Umiejętność pracy zespołowej i współpracy między działami technicznymi i handlowymi 3.- Otwartość na zmiany, uczenie się i rozwój zawodowy 4.- Postawa proaktywna i odpowiedzialność za jakość doradztwa	Wykazuje umiejętność prowadzenia rozmów sprzedażowych z uwzględnieniem potrzeb klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Potrafi zastosować wiedzę w praktyce podczas pracy u partnera branżowego.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Komunikuje się profesjonalnie z klientem i zespołem technicznym	Debata swobodna
	Wykazuje postawę proaktywną i gotowość do dalszego rozwoju zawodowego	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Celem biznesowym projektu Akademia HVAC jest przygotowanie minimum 30 uczestników do pełnienia roli doradcy techniczno-sprzedażowego w branży HVAC poprzez realizację programu szkoleniowego zakończonego walidacją kwalifikacji. Cel jest mierzalny poprzez liczbę osób, które ukończą szkolenie i pomyślnie przejdą proces walidacji. Został uzgodniony z dostawcami usług, prowadzącymi szkolenie, uczestnikami oraz przedstawicielami organizacji branżowych, które wspierają projekt. Jest realistyczny, ponieważ opiera się na analizie potrzeb rynku i możliwościach edukacyjnych partnerów, a jednocześnie stanowi wyzwanie ze względu na konieczność zdobycia wiedzy technicznej i umiejętności sprzedażowych. Realizacja celu planowana jest w okresie 6 miesięcy od rozpoczęcia programu.

www.akademiahvac.edu.pl

Efekt usługi

Efekt usługi (mierzalny):

Minimum **30 uczestników** nabędzie kwalifikacje umożliwiające samodzielne wykonywanie zadań doradcy techniczno-sprzedażowego w branży HVAC. Co najmniej **80% z nich** pomyślnie przejdzie walidację kwalifikacji, potwierdzając umiejętność doboru rozwiązań technicznych, prowadzenia rozmów handlowych i komunikacji z klientem.

Kryteria weryfikacji:

- Liczba uczestników, którzy ukończyli szkolenie: **min. 30 osób**
- Liczba osób, które zdały walidację: **min. 24 osoby (80%)**
- Ocena z zadania praktycznego: **min. 75% poprawnych decyzji technicznych**
- Pozytywna opinia z praktyk u partnerów: **min. 4/5 w skali oceny**
- Udział w rozmowie walidacyjnej i prezentacja portfolio: **zaliczony przez komisję**

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi – AkademiaHVAC

Potwierdzenie osiągnięcia efektu usługi odbywa się poprzez wieloetapowy proces walidacji, który łączy ocenę wiedzy, umiejętności praktycznych oraz kompetencji społecznych uczestników. Proces ten został zaprojektowany tak, by odzwierciedlać realne wymagania stawiane doradcom techniczno-sprzedażowym w branży HVAC i umożliwić obiektywną weryfikację przygotowania zawodowego.

1. Praktyki zawodowe u partnerów branżowych

Uczestnicy odbywają praktyki w firmach partnerskich, gdzie mają możliwość zastosowania zdobytej wiedzy w rzeczywistych warunkach pracy. Opiekun praktyk ocenia uczestnika na podstawie obserwacji jego działań, zaangażowania, komunikacji z klientem oraz umiejętności technicznych. Ocena praktyk stanowi jeden z kluczowych elementów walidacji.

2. Zadanie praktyczne – symulacja sytuacji zawodowej

Każdy uczestnik realizuje zadanie polegające na przeprowadzeniu procesu doradczego i sprzedażowego w warunkach symulowanych. Obejmuje ono analizę potrzeb klienta, dobór odpowiedniego rozwiązania HVAC, przygotowanie oferty oraz prezentację techniczną. Zadanie oceniane jest przez komisję walidacyjną według ustalonych kryteriów.

3. Test wiedzy technicznej

Uczestnicy przystępują do testu sprawdzającego znajomość podstawowych zagadnień technicznych z zakresu HVAC, w tym zasad działania urządzeń, parametrów technicznych, norm branżowych oraz podstawowych obliczeń. Test ma formę pisemną lub elektroniczną i pozwala na obiektywną ocenę poziomu wiedzy.

4. Portfolio uczestnika

Każdy uczestnik przygotowuje portfolio dokumentujące jego aktywność w trakcie szkolenia i praktyk. Portfolio zawiera m.in. przykłady wykonanych analiz, ofert, prezentacji, notatek z rozmów z klientami oraz refleksję własną dotyczącą rozwoju kompetencji. Komisja walidacyjna analizuje portfolio jako dowód osiągnięcia efektów uczenia się.

5. Rozmowa walidacyjna

Na zakończenie procesu uczestnik bierze udział w rozmowie walidacyjnej z komisją, która ma na celu ocenę kompetencji społecznych, motywacji, umiejętności komunikacyjnych oraz zdolności do samodzielnego działania w roli doradcy techniczno-sprzedażowego. Rozmowa pozwala także zweryfikować świadomość uczestnika w zakresie etyki zawodowej i odpowiedzialności za jakość doradztwa.

6. Ocena końcowa i potwierdzenie kwalifikacji

Na podstawie wyników z poszczególnych etapów walidacji komisja podejmuje decyzję o potwierdzeniu osiągnięcia efektu usługi. Uczestnicy, którzy uzyskają pozytywną ocenę we wszystkich obszarach, otrzymują zaświadczenie potwierdzające nabycie kwalifikacji oraz rekomendację do dalszego rozwoju zawodowego w branży HVAC.

7. Mierzalność efektu

Efekt usługi uznaje się za osiągnięty, gdy minimum 80% uczestników (np. 24 z 30 osób) pomyślnie przejdzie cały proces walidacji. Dodatkowo analizowane są wskaźniki jakościowe, takie jak poziom satysfakcji uczestników, opinie partnerów branżowych oraz liczba osób, które po zakończeniu szkolenia podejmą pracę w zawodzie lub rozpoczną działalność w sektorze HVAC.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Ramowy program usługi – AkademiaHVAC

1. Wprowadzenie do branży HVAC

- Charakterystyka rynku ogrzewania, wentylacji i klimatyzacji
- Rola doradcy techniczno-sprzedażowego w strukturze firmy
- Trendy technologiczne i biznesowe w sektorze HVAC

2. Wiedza techniczna – systemy HVAC

- Budowa i zasada działania urządzeń grzewczych, wentylacyjnych i klimatyzacyjnych
- Dobór urządzeń do potrzeb klienta i warunków technicznych
- Normy, dokumentacja techniczna, parametry pracy systemów

3. Kompetencje sprzedażowe i doradcze

- Psychologia sprzedaży i techniki negocjacyjne
- Prezentacja rozwiązań technicznych w kontekście biznesowym
- Obsługa klienta i budowanie relacji handlowych

4. Praktyki u partnerów branżowych

- Zastosowanie wiedzy w rzeczywistych warunkach pracy
- Współpraca z zespołami technicznymi i handlowymi
- Ocena kompetencji przez opiekuna praktyk

5. Przygotowanie do walidacji kwalifikacji

- Symulacje sytuacji zawodowych
- Tworzenie portfolio uczestnika
- Rozmowa walidacyjna i test wiedzy technicznej

6. Podsumowanie i certyfikacja

- Omówienie efektów uczenia się
- Wręczenie zaświadczeń i rekomendacji zawodowych
- Możliwość dalszego rozwoju w branży HVAC

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Wstęp do studiowania Komunikacja interpersonalna	Arkadiusz Bednarski	02-10-2025	17:00	18:00	01:00
2 z 21 Fizyka środowiska	-	03-10-2025	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 21 Technologie HVAC przegląd systemów i urządzeń	dr Kinga Turoń	04-10-2025	19:00	20:00	01:00
4 z 21 Podstawy projektowania systemów HVAC	dr Kinga Turoń	09-10-2025	17:00	18:00	01:00
5 z 21 Instalacje HVAC a standardy budownictwa	dr Kinga Turoń	09-10-2025	20:00	21:00	01:00
6 z 21 Zrozumienie potrzeb klienta i język korzyści	Arkadiusz Bednarski	14-10-2025	19:00	20:00	01:00
7 z 21 Obsługa klienta B2B i B2C w branży technicznej	Arkadiusz Bednarski	16-10-2025	20:00	21:00	01:00
8 z 21 Negocjacje i rozwiązywanie obiekcji klientów	Arkadiusz Bednarski	23-10-2025	17:00	18:00	01:00
9 z 21 Analiza potrzeb klienta i komunikacja wartości oferty	Arkadiusz Bednarski	23-10-2025	18:00	19:00	01:00
10 z 21 Pompy ciepła	-	23-10-2025	19:00	20:00	01:00
11 z 21 Spotkanie z pracodawcą	Arkadiusz Bednarski	23-10-2025	20:00	21:00	01:00
12 z 21 Sterowanie instalacjami automatyka i inteligentne systemy sterowania	dr Kinga Turoń	06-11-2025	17:00	21:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 21 Doradztwo i symulacje sprzedażowe warsztat	Arkadiusz Bednarski	13-11-2025	18:00	19:00	01:00
14 z 21 Ekonomiczne aspekty wykorzystania technologii proekologicznych w instalacjach HVAC	dr Kinga Turoń	08-01-2026	19:00	20:00	01:00
15 z 21 Hybrydowe instalacje grzewcze	-	15-01-2026	19:00	20:00	01:00
16 z 21 Finasowanie projektów inwestycyjnych i formalności przetargowe	Arkadiusz Bednarski	15-01-2026	20:00	21:00	01:00
17 z 21 Finasowanie projektów inwestycyjnych i formalności przetargowe	dr Kinga Turoń	22-01-2026	18:00	19:00	01:00
18 z 21 Digitalizacja procesów sprzedażowych CRM, AI, online	-	22-01-2026	19:00	20:00	01:00
19 z 21 Kotły i źródła ciepła gaz, olej, biomasa	-	05-02-2026	17:00	21:00	04:00
20 z 21 Praktyki obserwacja i udział w procesie sprzedaży	Arkadiusz Bednarski	12-03-2026	17:00	21:00	04:00
21 z 21 Spotkanie z pracodawcą	Arkadiusz Bednarski	17-03-2026	17:00	21:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	20,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	20,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Arkadiusz Bednarski

Arkadiusz Bednarski

Wykładowca, trener i praktyk sprzedaży z niemal 30-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w sprzedaży doradczej, komunikacji językowej, negocjacjach i budowaniu relacji z klientem. Od ponad 25 lat prowadzi szkolenia dla firm i instytucji oraz wspiera zespoły handlowe jako konsultant i mentor.

Autor 18 książek z zakresu sprzedaży, negocjacji i rozwoju osobistego, w tym bestsellerowego Mistrza Sprzedaży – publikacji uznawanej za jedną z najważniejszych na temat sprzedaży w Polsce. Juror w ogólnopolskich turniejach negocjacyjnych, gdzie ocenia realne umiejętności negocjacyjne uczestników.

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Morskiego w Gdyni oraz kierunku Negocjacje i Mediacje na Uniwersytecie SWPS w Warszawie.

Na studiach odpowiada za moduły dotyczące nowoczesnej sprzedaży, skutecznej komunikacji i praktycznych technik doradzania klientom.



2 z 2

dr Kinga Turoń

Kinga Turoń – doktor nauk technicznych w dziedzinie Inżyniera Środowiska, Górnictwo i Energetyka, nauczyciel akademicki z wieloletnim stażem. Uwielbia pracę z młodzieżą. Prowadzi zajęcia o tematyce OZE na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Jest autorką programu studiów II stopnia na Kierunku Inżynieria Środowiska: Projektowanie i Zarządzanie Systemami Wykorzystania Odnawialnych Zasobów Energii, realizowanego na Wydziale Górnictwa i Geoinżynierii AGH.

Prowadzi szkolenia zawodowe z klimatyzacji, wentylacji, pomp ciepła i f-gazów. W wolnym czasie uwielbia czytać książki i słuchać muzyki. Interesuje się astronomią i nowinkami ze świata nauki. W akademii HVAC dzieli się wiedzą związaną z technologiami proekologicznymi, dopasowaniem instalacji do standardu budownictwa oraz zrównoważonym rozwojem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Materiały multimedialne** – nagrania wykładów, prezentacje produktowe, filmy instruktażowe
- **Dostęp do platformy online** – baza wiedzy, forum dyskusyjne, quizy techniczne i sprzedażowe
- **Szablony ofert, kalkulator doboru urządzeń, checklisty sprzedażowe** – narzędzia wspierające pracę doradcy
- **Portfolio uczestnika** – struktura dokumentacji działań, która będzie podstawą do walidacji
- **Materiały z praktyk** – dokumentacja zadań realizowanych u partnerów branżowych
- **Rekomendacje i certyfikat ukończenia** – potwierdzenie zdobytych kompetencji i gotowości zawodowej

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa w usłudze AkademiaHVAC

- **Ukończona szkoła średnia** – matura lub dyplom technikum (preferowane kierunki techniczne, mechaniczne, elektryczne lub budowlane)
- **Motywacja do rozwoju zawodowego** w obszarze doradztwa techniczno-sprzedażowego w branży HVAC
- **Zdolność do pracy z klientem** – komunikatywność, otwartość, gotowość do nauki
- **Podstawowa znajomość obsługi komputera** i narzędzi cyfrowych (platforma e-learningowa, CRM, kalkulatory)
- **Deklaracja udziału w praktykach zawodowych** u partnerów branżowych
- **Zgoda na udział w procesie walidacji** kwalifikacji po zakończeniu programu
- **Udział w zajęciach stacjonarnych i/lub online** zgodnie z harmonogramem AkademiiHVAC
- **Podpisanie regulaminu uczestnictwa** oraz zobowiązanie do aktywnego udziału w zajęciach i zadaniach

Warunki techniczne

Minimalne wymagania sprzętowe i techniczne – platforma CIRKLE

Aby uczestniczyć w zajęciach online realizowanych na platformie CIRKLE, uczestnik powinien dysponować:

- **Komputerem stacjonarnym lub laptopem** z systemem Windows 10/11, macOS lub Linux
- **Procesorem minimum Intel i3 / AMD Ryzen 3** lub wyższym
- **Pamięcią RAM minimum 4 GB** (zalecane 8 GB dla płynnej pracy)
- **Stabilnym łączem internetowym** o przepustowości min. 10 Mbps (zalecane 20 Mbps)
- **Aktualną wersją przeglądarki internetowej** (Chrome, Firefox, Edge lub Safari)
- **Kamerą internetową i mikrofonem** – wymagane do udziału w sesjach live, konsultacjach i walidacji
- **Słuchawkami lub głośnikami** zapewniającymi dobrą jakość dźwięku
- **Możliwością instalacji aplikacji lub rozszerzeń**, jeśli platforma CIRKLE tego wymaga
- **Dostępem do poczty e-mail** oraz podstawową umiejętnością obsługi narzędzi cyfrowych (logowanie, przesyłanie plików, udział w wideokonferencjach)

Kontakt



IWONA FOLLEHER

E-mail akademiahvac@gmail.com

Telefon (+48) 782 756 749